

5 competenze fondamentali per sfondare nel mercato del lavoro

1. Sapersi vendere: la competenza della prima impressione

Spesso ci viene chiesto come sia possibile che dopo 10 minuti di colloquio, l'azienda abbia già idea del volere o meno assumere il candidato. Ci vogliono **dai 3 ai 5 secondi** per capire se la persona che abbiamo davanti ci trasmette sensazioni positive o meno... E in quei 5 secondi nemmeno parliamo!

Non diciamo che studi abbiamo fatto né che esperienze abbiamo. Il sorriso, lo sguardo, la postura, l'abbigliamento, l'odore che abbiamo, il tono del nostro "Buongiorno" parlano di noi.

Sapersi vendere comprende una serie di competenze più o meno **trasversali**: in primis è necessario partire da un'attenta autoanalisi per saper leggere le proprie competenze, per poi sviluppare una buona parlantina spigliata che ci aiuti a trasmetterle all'interlocutore. Imparare a presentarsi in maniera appropriata a 360° è un ottimo inizio ed è già buona parte della nostra presentazione.

I consigli classici e intramontabili – come una bella doccia prima del colloquio e dei vestiti puliti – spesso innervosiscono i candidati che li reputano scontati e a volte offensivi, eppure le conseguenze di una doccia dimenticata sono all'ordine del giorno.

Vestiti puliti e in linea con la figura proposta, con la posizione per la quale ci si candida o in linea con il tipo di azienda: voglio fare il magazziniere? Mettersi in giacca e cravatta potrebbe non essere la scelta migliore. Sto andando in una prestigiosa multinazionale dove tutti sono sempre eleganti e impeccabili? Forse è meglio recuperare quella giacca..

Curiamo anche i nostri profili *social*: **Facebook, LinkedIn, Instagram** nell'era digitale sono i nostri principali biglietti da visita.

2. Motivazione, proattività: la competenza della passione

La prima cosa che le aziende ci contestano quando vedono candidati (di tutte le età), che poi reputano non idonei non è l'esperienza, non è il titolo di studi, non è l'età.. ma è la motivazione. **Le aziende amano i candidati che si dimostrano curiosi**, attivi, che hanno spirito di iniziativa e che sono in aggiornamento continuo, amano vedere la passione. Perché? Perché il selezionatore riesce a visualizzarlo nel contesto di lavoro, riesce ad immaginare quella passione come motore e spinta vitale portatrice naturale di sviluppo anche per l'azienda.

La voglia di fare si evince tra le righe di quello che trasmettiamo ed è quasi impossibile da dissimulare: non basta un semplice "sono motivato e disponibile", **l'atteggiamento deve parlare per voi!** Spesso la motivazione e la proattività si percepiscono ancora prima di fare il colloquio, **già al telefono**: la velocità di risposta, in generale, l'accettare di presentarsi ad un colloquio anche con preavviso di mezza giornata (o meno!), saper rispondere subito a una richiesta, dimostrare di aver curiosato nel sito, parlare del proprio futuro lavorativo con passione ed energia.